

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y SOCIALES**  
Licenciatura en Inteligencia de Negocios

**Computación en la nube.**

**Software como servicio.**

Nube para código.



Estudiante: Tirado Venegas Natalia Janicce



Ensenada Baja California a 10 de marzo del 2025

El desarrollo de un dashboard para el análisis de ventas se fundamentó en la necesidad de transformar datos en información útil y accesible. La toma de decisiones basada en datos es un pilar fundamental en cualquier estrategia empresarial, y contar con una plataforma visual e interactiva permite interpretar tendencias y patrones de manera eficiente.

El diseño del dashboard se basó en la claridad, la accesibilidad y la interactividad. Se optó por usar Streamlit para crear una interfaz en la que el usuario puede seleccionar entre distintas secciones para visualizar información clave sobre el desempeño de las ventas. Se incluyeron tres módulos principales: la tasa de participación de ventas, el análisis de promociones y el porcentaje de conversión de prospectos a clientes. Estos módulos fueron seleccionados porque representan indicadores fundamentales para evaluar el rendimiento comercial.

El análisis de ventas no fue un tema que elegimos sino que se nos asignó el semestre pasado en la clase de mercadotecnia digital y también en la de programación para la extracción de datos. Fue muy interesante porque básicamente éramos nuestros propios clientes y a la vez nuestros rivales, fue un poquito dramático.

La representación gráfica de los datos es clave para convertir grandes volúmenes de información en conclusiones rápidas y accionables. En este proyecto, se utilizaron gráficos de barras para visualizar la tasa de participación de ventas y promociones, y se presentó la tasa de conversión como un valor numérico. Estas elecciones permiten que los usuarios comprendan fácilmente cómo se distribuyen las ventas entre distintos modelos, qué productos tienen mayor rentabilidad y qué porcentaje de prospectos se convierte en clientes. Y como pudimos ver en este trabajo, representar los datos es muy útil para cualquier volumen de datos, en este caso teníamos pocos, pero les pudimos sacar provecho y extraer conclusiones muy útiles, lo más importante fue que comunicar los resultados con los demás equipos y el profesor fue muy fácil debido a que el dashboard es gráfico e intuitivo.

Además los gráficos facilitan la comparación de datos a lo largo del tiempo y entre diferentes categorías, lo que ayuda a identificar tendencias y posibles áreas de mejora.

El diseño del dashboard y la representación gráfica de los datos no solo mejoran la accesibilidad de la información, sino que también permiten tomar decisiones estratégicas de manera más rápida y efectiva. Al estructurar la información en secciones bien definidas y utilizar visualizaciones claras, se garantiza que los usuarios puedan analizar el desempeño de ventas de manera intuitiva. Este enfoque demuestra la importancia de la visualización de datos en la optimización de procesos comerciales y en la mejora continua de estrategias de negocio.